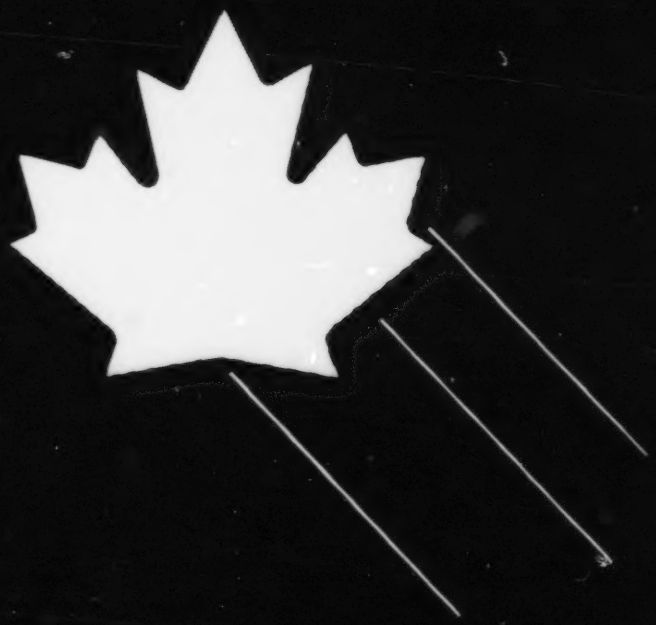
INDUSTRY

PROFILE



Plastics Products

Canada

89-06421/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Box 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3030

INDUSTRY PROFILE

PLASTICS PRODUCTS

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Minister

Canada

1. Structure and Performance

Structure

The plastics products industry is composed of establishments transforming synthetic resins and plastics materials into a wide range of finished products, parts for other manufactured goods, and intermediate products consisting of shapes and forms made by a variety of fabricating methods. It is estimated that the industry consumes more than half the output of the domestic synthetic resins sector and depends to a great degree on its technical assistance. Appendix I describes the processing sector and some of the products produced.

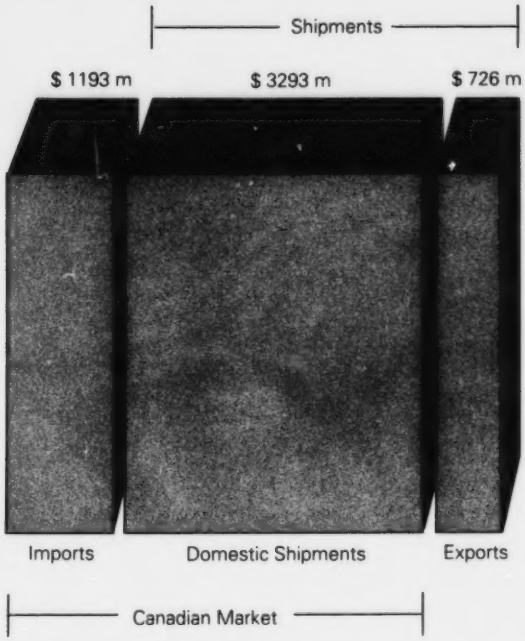
The Canadian industry shipped goods valued in excess of $5 billion in 1986, produced in 1180 establishments employing approximately 48 000. These figures do not include "in-house" or captive production by companies such as General Motors of Canada, Northern Telecom, Samsonite Luggage and other large establishments which are classified in other industry sectors. A study by the Society of the Plastics Industry of Canada, a major trade association, suggests that if captive production were included, these figures could be as high as $8 billion in shipments, 2200 establishments and approximately 90 000 employees. Establishments are concentrated in areas of densest population. The major concentration is in south central Ontario followed by the Montréal and the Eastern Township areas and then to a lesser extent, the western provinces.

In 1986, 22 percent of the industry's establishments accounted for 71 percent of the value of shipments. Two-thirds of these firms were Canadian owned. In the remaining 78 percent, most companies employed 50 or less people and tended to concentrate manufacturing efforts on specific processes and products. Some domestically owned companies have become dominant in specialized fields e.g., Canron Inc. and Scepter Manufacturing Co. Ltd., in plastic pipe; Magna International in plastic auto parts; Consumers Packaging Inc. and Twinpak Inc., in packaging systems; and Canadian General Tower in calendered vinyl sheeting used, for example, as swimming pool liners.

Imports of plastics products in 1986 amounted to $1.193 billion, of which 80 percent was from the United States and 10 percent from the European Community (E.C.). The largest import category was plastic film and sheet (37 percent), followed by broad categories of fabricated materials and end products which included a variety of products such as appliance parts, moulded parts to be incorporated into electronic equipment, interplant transfers of parts for further assembly in Canada and many products not manufactured in Canada for reasons of production scale.

During the same period, exports of plastics products were valued at $0.726 billion. Ninety-one percent of Canada's external trade in plastics products was with the United States, three percent with the E.C. and the balance distributed broadly among other world regions. The largest volume was of fabricated materials and end products, e.g., specialized products such as packaging films, large-diameter plastic pipes and items of a proprietary nature or having some unique feature that would facilitate their sale abroad.

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada



Imports, Exports and Domestic Shipments* 1986

** International trade in Motor Vehicle Plastics Parts with the U.S.A. is not included in these figures as trade statistics are published by broad product-type (e.g., "Motor Vehicle Parts") and not by material (e.g., "Motor Vehicle Plastics Parts").*

There is some cross-border trade in products similar in design or end use. In many instances this is due to short-term pricing considerations but, in general, the cost of transportation limits the distance that high-volume, low-value products can be economically shipped.

Performance

During the 1973-82 period, the sector experienced steady growth, with investment, employment and the number of establishments increasing by approximately 40, 30 and 50 percent, respectively. The continuing expansion can in part be attributed to increasing sophistication in manufacturing skills, and to the growing acceptance of plastics products as replacements for those made of traditional materials such as wood, paper, glass and metal.

The plastics products sector has been growing more rapidly than manufacturing as a whole. Following the recession of 1982 and during the subsequent period to 1986, the average annual growth in gross domestic product (GDP) of this processing sector was about 10 percent while that of all manufacturing was about 7.7 percent. During the same period, employment in the plastics products industry increased at an annual rate of 3.25 percent and the number of establishments increased at an average annual rate of 5.7 percent.

Historically, this sector has been subject to many external pressures on its rate of expansion. It has been necessary to meet building codes which were written for competitive materials and, in many cases, establish new ones for construction products made of plastics materials. In some cases, provincial government regulations, such as those restricting the use of plastic bottles for carbonated beverages, have inhibited or slowed the introduction of new or innovative plastics products. However, the high growth rate still attracted many new entrants and as the domestic products increased, it became more intensely competitive.

During the 1982-86 period, prices for the basic resins used by the sector remained relatively stable, but prices for other raw materials, such as pigments and plasticizers, and manufacturing, marketing and equipment costs continued to increase. To counter the shrinking spread between costs and selling prices, the sector continued to make manufacturing adjustments. It was a period in which more sophisticated manufacturing technologies were acquired, the installation of computer-control systems was accelerated, production was rationalized, unprofitable product lines discontinued and the labour component was used more efficiently. The result has been that the sector has absorbed much of these increasing costs and has been successful in continuing its expansion.

The sector has also been successful in increasing exports, the ratio of exports to shipments rising from 12 percent in 1982 to 18 percent in 1986. Imports, however, still continue to gain an increasing share of the domestic market, rising from 22 to 27 percent over the same period.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The major elements which determine the competitiveness of the plastics products sector are the costs of raw materials, labour, transportation and distribution, scale efficiencies and the possession of proprietary processes or designs.

With respect to raw materials, Canadian suppliers tend to maintain their domestic resin prices at U.S. prices, plus some portion of the Canadian duty. This puts plastic products companies at a cost disadvantage, particularly when they try to export to the United States. Larger producers are sometimes able to negotiate with raw material suppliers to get them to meet U.S. prices,net-of-duty, in order to compete for export business.

Shorter runs for the small Canadian market, generally smaller plants, and higher labour rates (including fringe benefits) combine to raise the costs of most Canadian products relative to those in the United States. Maintaining a distribution network to serve the more widely dispersed Canadian market results in further inefficiencies. The impact of scale inefficiencies and higher marketing costs are more heavily felt by small producers outside central Canada.

For some high-volume, low-cost products, transportation provides an effective barrier to entry. Examples are plastic drainage pipe and beverage containers. Conversely, film products widely used in the packaging industry can be shipped greater distances, more economically.

Some firms have a competitive advantage as the result of possessing proprietary designs or process knowledge. However, the majority of plastics products do not have this technological edge.

Overall, Canadian producers are at a cost disadvantage relative to their U.S. competitors. Larger firms in central Canada have been able to overcome some of the constraints. However, rapid growth in the domestic market has encouraged a large number of new, smaller entrants, many of which must operate on lower margins in order to compete.

Trade-related Factors

The Canadian rates of duty on plastics products range from 8.5 percent to as high as 13.6 percent in 1988. Volume imports of fabricated products are at the higher end of the scale. The U.S. tariffs range from free to 8.0 percent — some commodity-type products such as plastic pipe being 3.1 percent. In Japan, duty charged on plastics products imported from Canada ranges from 5.8 percent to 7.2 percent; this covers all products, fabricated and semi-fabricated. The E.C. has an average rate of 8.4 percent but they are as high as 12.5 percent for some semi-fabricated products.

For the domestic industry generally, no major non-tariff barriers are evident on products exported to the United States. There have been instances when buying resistance has been experienced as a result of Buy America sentiments. While there are no formal procurement barriers inhibiting trade in plastic products with the United States, American contracts in the past have tended to be placed with domestic suppliers. Recent efforts by the industry to harmonize approval standards between the two countries have tended to decrease this resistance to Canadian products. In its domestic market, the Canadian sector faces barriers that are more in evidence — many provincial governments insist that products be manufactured within their jurisdiction in order to qualify for funding from provincial or municipal sources.

The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) will phase out, over a ten-year period, Canadian and American tariffs on these products.

Technology Factors

In the plastics products industry there are constant changes and improvements in machinery, equipment and processes. Generally, plastics processors in Canada have ready access to, and commonly employ, up-to-date machinery and tooling, equipment and raw materials. In addition, extensive technical information is available from a broad range of trade magazines, journals, technical papers and corporate reports. A number of companies avail themselves of transferred technology by licensing products and processes from others.

The sector operates in an increasingly sophisticated world of manufacturing technology and the many kinds of polymers used. There is a trend toward the installation and use of advanced electronic control systems in order to improve product quality and productivity. The skilled labour pool capable of operating this sophisticated equipment, while developing, is inadequate and is hindering the adoption of technology by the sector. The result of technology has been to upgrade the quality of plastics products produced, especially automotive parts. At the same time it has lessened the requirements for manual labour.

Areas in which Canadian manufacturing technology may lag are those which require concentrated and extensive product research and development (R&D) costs, and for which there may be a limited market potential. These often include manufacturing technologies and products in which advanced industrial materials are to be used. Currently in Canada there is some production of composite parts for civilian and military aircraft and possibly for other military applications; however, the use of these sophisticated raw materials is not widespread in the domestic plastics products industry.

Other Factors

The rate of exchange in recent years has favoured domestic manufacturers of these products in their efforts to sell into the United States. However, as the value of the Canadian dollar increases relative to the U.S. dollar, this ability to compete based on cost is gradually being eroded.

3. Evolving Environment

The plastics products manufacturing sector in Canada is expected to maintain a continuing rate of growth in excess of the GDP growth rate. As well, the total North American use of fabricated plastics products will continue to increase in the foreseeable future. International, and some Canadian, research will continue in the development of polymer materials, with close attention on expanding their physical and chemical properties. There will also be parallel developments in the design and manufacture of machinery to process these polymers, especially in computer-control systems and robotics to decrease much of the manual labour required for production. As this evolution proceeds, the knowledge generated will be accessed by the plastics processing sector which will continue to replace products made of traditional materials. More importantly, new products will be introduced that cannot be made of the traditional materials.

Under the FTA, the predominantly domestic-oriented Canadian plastics products sector is expected to lose an additional share of the domestic market. Initially the markets for "commodity grades" of products are likely to be affected. An important secondary effect of the FTA may be its impact on the major domestic customers for plastics products. Where rationalization within such sectors as packaging favours a U.S. location, or where Canadian branch plants of foreign firms consolidate purchasing decisions on a North American basis, Canadian domestic industry may be adversely affected.

Successful exporting companies on both sides of the border can be expected to give thorough consideration to rationalizing their manufacturing facilities in geographical locations where raw material supplies, labour and major markets are concentrated. The net result could favour large production units in the United States rather than in Canada.

Total Shipments and Employment

** Commencing with 1982, statistics related to "Motor Vehicle Plastics Parts Industry", SIC 3256, identified in Statistics Canada Catalogue 42-210 are included.*

*** Estimate.*

Smaller companies in Canada will face a less secure future. Many have been able to survive because of tariff protection and, in recent years, because of favourable rates of exchange. These smaller companies will need to make significant adjustments in order to remain competitive.

4. Competitiveness Assessment

The present level of tariff protection and the existing favourable rate of exchange are major factors which have allowed the plastics products industry in Canada to retain a sizable share of domestic market and to grow at a rate above that of other domestic manufacturing sectors.

In general, however, the sector is not competitive in costs with its U.S. counterpart. It is to be expected that prices of many basic raw materials should move towards parity with those in the United States as freer trade is realized. Other costs, such as manufacturing, marketing and distribution will move to parity more slowly, causing the sector to face a difficult period of adjustment.

The sector, however, fuelled by an increasing demand for polymer plastics products by the packaging, construction, transportation and electronic equipment industries, should continue to grow at a rate higher than most other manufacturing sectors.

Increased competitiveness will be achieved by the rationalization of product lines and the introduction of advanced technologies which will result in a more efficient plastics processing sector, able to access export market opportunities.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Resource Processing Industries Branch
Attention: Plastics Products
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-3015

PRINCIPAL STATISTICS SIC(s) COVERED: 1980 Basis — 1611, 1621, 1631, 1691, 1699, 3256*

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments[1]	634	943	1 086	1 143	1 172	1 180[e]
Employment[1]	26 360	34 650	37 027	43 058	47 712	48 000[e]
Shipments ($ millions)[2]	741	2 298	2 682	3 362	3 678	4 019
($ millions)(SIC 3256)	—	319	443	653	1 003	1 006[e]
TOTAL	741	2 617	3 125	4 015	4 681	5 025[e]
Gross domestic product (constant 1981 $ millions)	315.8	886.9	1 013.7	1 180.6	1 242.7	1 303.5
Investment ($ millions)	49.9	70.1	84.3	123.0	161.5	213.9
Profits after tax ($ millions)	—	60.3	88.4	114.6	141.2	—
(% of income)	—	2.3	2.8	2.9	3.0	—

TRADE STATISTICS[3]

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)	48	282	328	430	551	726
Domestic shipments ($ millions)	693	2 016	2 354	2 932	3 127	3 293
Imports ($ millions)	181	581	733	931	1 075	1 193
Canadian market ($ millions)	874	2 597	3 087	3 863	4 202	4 486
Exports as % of shipments	6	12	12	13	15	18
Imports as % of domestic market	21	22	24	24	26	27

Source of imports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1983	86	6	4	4
	1984	85	7	2	6
	1985	83	8	2	7
	1986	80	10	2	8

Destination of exports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1983	84	3	3	10
	1984	85	3	2	10
	1985	90	2	2	6
	1986	91	3	2	4

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION – Average [illegible]

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total	2	23	54	8	13
Employment – % of total	2	23	65	2	8
Shipments – % of total	2	23	64	3	8

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
Canron Inc.	Canadian	Across Canada
Scepter Manufacturing Co. Ltd.	Canadian	Across Canada
North American Plastics Co. Ltd.	American	Wallaceburg, Ontario Windsor, Ontario
Woodbridge Foam Corp.	Canadian	Woodbridge, Ontario Tilbury, Ontario
Waterville Cellular Products Ltd.	Canadian	Waterville, Quebec St-Jérôme, Quebec
ABC Plastic Moulding	Canadian	Toronto, Ontario
C-I-L Inc.	British	Edmonton, Alberta Brampton, Ontario
DuPont Canada Inc.	American	Across Canada
Canadian General Tower Ltd.	Canadian	Cambridge, Ontario Hamilton, Ontario
I.P.L. Inc.	Canadian	St-Damien, Quebec
Reliance Products Ltd.	British	Winnipeg, Manitoba Milton, Ontario
Maple Leaf Plastics Corp.	Canadian	Across Canada

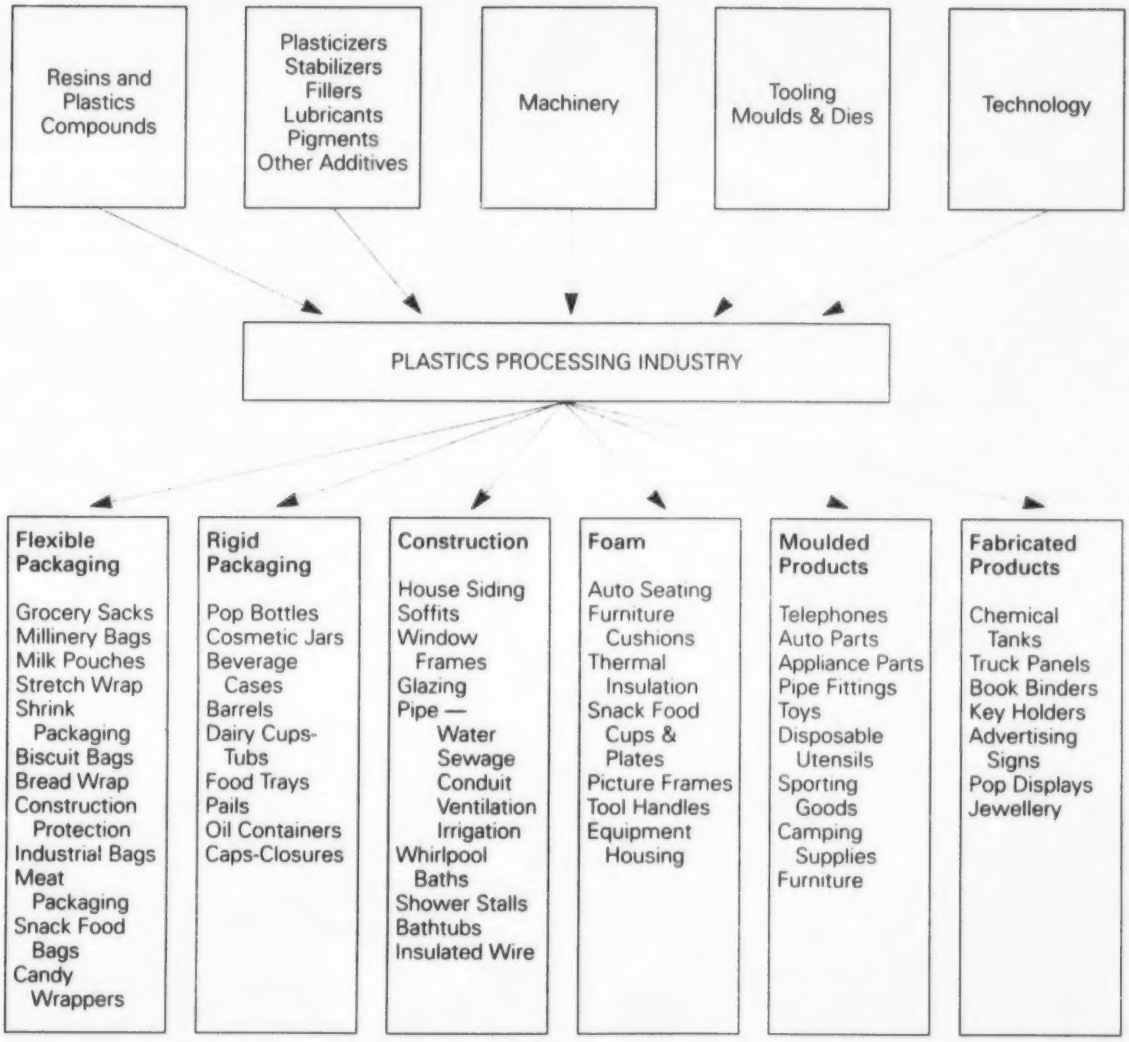
NOTES: 1) Commencing with 1982, statistics related to "Motor Vehicle Plastics Parts Industry", SIC 3256, identified in Statistics Canada Catalogue, 42-210 are included.
2) Includes SICs 1611, 1621, 1631, 1691 and 1699 only.
3) International trade in Motor Vehicle Plastics Parts with the U.S.A. is not included in these figures as trade statistics are published by broad product-type (e.g., "Motor Vehicle Parts") and not by material (e.g., "Motor Vehicle Plastics Parts").

* The sector includes establishments reporting in the Annual Census of Manufacturers by Statistics Canada under SICs 1611 ("Foamed and Expanded Plastics Products Industry"), 1621 ("Plastics Pipe and Pipe Fittings Industry"), 1631 ("Plastic Film and Sheeting Industry"), 1691 ("Plastic Bag Industry"), 1699 ("Other Plastic Products Industries, n.e.c.") and 3256 ("Motor Vehicle Plastics Parts Industry").

e Estimate

Appendix 1

PROCESS AND END-USE FLOW SHEET



PROFIL
DE L INDUSTRIE

Produits en matière plastique

Canada

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3030

PROFIL
DE L'INDUSTRIE
PRODUITS EN MATIÈRE PLASTIQUE

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Robert de Cotret

Ministre

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie des produits en matière plastique regroupe les usines de transformation des résines synthétiques et des matières plastiques en un large éventail de produits finis, de pièces pour d'autres produits manufacturés et de produits dérivés de formes diverses, obtenus à l'aide de différentes méthodes de fabrication. Cette industrie consomme plus de la moitié de la production du secteur des résines synthétiques et dépend en grande partie de ses services techniques. La liste des secteurs de la transformation et leurs gammes de produits est présentée en annexe.

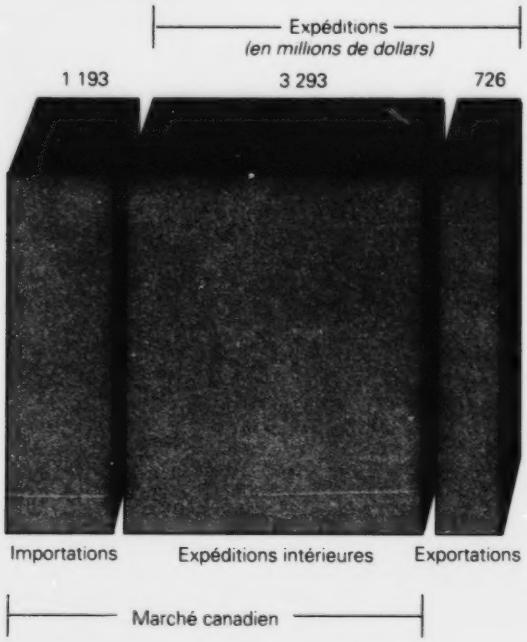
En 1986, l'industrie a expédié des produits d'une valeur supérieure à 5 milliards de dollars, fabriqués dans 1 180 établissements employant environ 48 000 personnes. Ces chiffres ne tiennent pas compte de la production interne ou captive de sociétés telles que General Motors du Canada, Northern Telecom Ltée, Samsonite Luggage et diverses grandes entreprises appartenant à d'autres secteurs industriels. Une étude menée par la Société des industries du plastique du Canada, une importante association industrielle, estime qu'en comptant la production captive ou intégrée, ces chiffres pourraient atteindre 8 milliards de dollars pour les expéditions, 2 200 pour les entreprises et environ 90 000 pour les emplois. Les entreprises sont concentrées dans les régions à forte densité de population, c'est-à-dire le centre-sud de l'Ontario, suivi de la région de Montréal, de l'Estrie et, loin derrière, des provinces de l'Ouest.

En 1986, la production de 22 p. 100 des établissements de cette industrie comptait pour 71 p. 100 de la valeur globale des expéditions canadiennes. Les deux tiers de ces établissements étaient de propriété canadienne. Les autres établissements, soit 78 p. 100, employaient pour la plupart 50 personnes ou moins et se spécialisaient dans des procédés ou des produits particuliers. Quelques entreprises de propriété canadienne se sont imposées dans des créneaux spécialisés, par exemple pour la fabrication de tuyaux, Canron et Scepter Manufacturing Co. Ltd.; dans le secteur des pièces d'automobiles, Magna International; dans les emballages, Consumers Packaging Inc. et TwinPak Inc. et, dans le domaine des feuilles de vinyle laminées utilisées pour les parois de piscines, Canadian General Tower Ltd.

En 1986, les importations de produits en matière plastique se sont élevées à près de 1,2 milliard de dollars, dont 80 p. 100 provenaient des États-Unis et 10 p. 100 de la CEE. Les pellicules et les feuilles représentaient 37 p. 100 des importations, suivies des matières plastiques travaillées et des produits finis tels que les pièces d'appareils électroménagers, les pièces moulées utilisées dans la fabrication de matériel électronique, les transferts de pièces en vue de l'assemblage au Canada et de nombreux autres produits qui ne sont pas fabriqués au Canada en raison de l'absence d'économies d'échelle.

Canada

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures*.

** Le commerce canado-américain de pièces en matière plastique pour automobiles n'est pas comptabilisé dans ces statistiques étant donné que les statistiques sur les échanges sont ventilées par grande catégorie de produits (« Pièces d'automobiles », par exemple) plutôt que par matériau (« Pièces en plastique pour automobiles »).*

Durant la même période, les exportations de produits en matière plastique s'élevaient à 726 millions de dollars et étaient dirigées à 91 p. 100 vers les États-Unis, 3 p. 100 vers la CEE et le reste étant réparti un peu partout dans le monde. La catégorie la plus importante était celle des matières travaillées et des produits finis, dont les produits spécialisés tels que les pellicules d'emballage, les tuyaux de grand diamètre et les produits brevetés ou possédant des particularités permettant leur commercialisation à l'étranger.

Il se fait un certain commerce international d'articles de conception ou d'utilisation semblable résultant souvent des fluctuations des prix à court terme. De façon générale, le coût du transport limite la distance sur laquelle peuvent être transportés les produits de grande taille et de faible prix.

Rendement

De 1973 à 1982, ce secteur a connu une croissance soutenue. Les investissements, l'emploi et le nombre de nouvelles usines ont augmenté respectivement d'environ 40, 30 et 50 p. 100. Cette croissance est attribuable en partie au perfectionnement des procédés de fabrication ainsi qu'à la popularité croissante des produits en matière plastique comme substituts de ceux fabriqués de matières traditionnelles telles que le bois, le papier, le verre et le métal.

Le secteur des produits en matière plastique a connu une croissance beaucoup plus rapide que l'ensemble du secteur manufacturier. A la suite de la récession de 1982 et jusqu'en 1986, la croissance moyenne annuelle du produit intérieur brut (PIB) de cette industrie était d'environ 10 p. 100, alors que la croissance de l'ensemble du secteur manufacturier était de 7,7 p. 100. Durant la même période, l'emploi dans cette industrie a augmenté à un taux annuel de 3,25 p. 100 et le nombre d'entreprises a augmenté annuellement de 5,7 p. 100.

Depuis toujours, le rythme d'expansion de ce secteur a été freiné par divers agents extérieurs. Ce secteur a dû répondre aux normes de la construction portant sur les matériaux concurrents et souvent en établir de nouvelles pour les produits de construction en matière plastique. Dans certains cas, les réglementations provinciales imposant des restrictions à l'utilisation des bouteilles en plastique pour les boissons gazeuses ont interdit ou ralenti la mise en marché de nouveaux produits. Le taux de croissance élevé a toutefois attiré en grand nombre les nouvelles entreprises et le marché canadien est devenu beaucoup plus compétitif.

De 1982 à 1986, les prix des résines de base utilisées ont été relativement stables. Toutefois, les prix des autres matières premières tels les pigments et les plastifiants de même que les coûts de fabrication, de commercialisation et de main-d'œuvre ont été à la hausse. Pour contrer la réduction de la marge bénéficiaire, les efforts de rationalisation de la fabrication se sont poursuivis, entre autres : de nouvelles technologies ont été mises en application, le rythme de l'automatisation des systèmes de contrôle s'est accéléré, la production a été rationalisée, les lots de fabrication non rentables, abandonnés et la main-d'œuvre, utilisée de façon plus rationnelle, permettant ainsi à ce secteur d'absorber les augmentations de coûts et de poursuivre son expansion.

Les exportations ont aussi progressé, le ratio des exportations/expéditions passant de 12 p. 100 en 1982 à 18 p. 100 en 1986. La part des importations sur le marché intérieur a continué toutefois à augmenter de 22 à 27 p. 100 pendant la même période.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

La compétitivité des entreprises dans ce secteur dépend principalement du coût des matières premières, de la main-d'œuvre, du transport et de la distribution, des économies d'échelle et des brevets.

Pour les matières premières, les fournisseurs canadiens de résines ont maintenu leurs prix à des niveaux comparables à ceux des États-Unis, y compris une partie des droits d'entrée. Les fabricants de produits en matière plastique sont donc quelque peu désavantagés sur le plan des prix, particulièrement lorsqu'ils cherchent à exporter leur production aux États-Unis. Les producteurs importants sont parfois en mesure de marchander avec les fournisseurs de matières premières en vue d'obtenir des produits en franchise aux prix américains et parviennent ainsi à livrer concurrence sur les marchés étrangers.

Au Canada, comme les lots de fabrication sont plus restreints, les usines généralement de faible envergure et les rémunérations comprenant les avantages sociaux plus élevées, le prix des produits canadiens est généralement supérieur à celui des produits américains. De plus, l'importante dispersion du marché canadien entraîne une certaine inefficacité. Les répercussions des inefficacités d'échelle et les coûts supérieurs de commercialisation nuisent surtout aux petits producteurs établis en dehors des régions centrales.

Dans le cas de certains produits de grandes dimensions et de faible coût tels les tuyaux de renvoi et les contenants à boissons, les coûts de transport protègent le marché intérieur. Par contre, les films de plastique abondamment utilisés dans le secteur de l'emballage peuvent être acheminés sur de plus longues distances tout en restant concurrentiels.

Certaines entreprises sont avantagées par rapport à leurs concurrentes puisqu'elles possèdent un brevet ou le secret d'un procédé, mais c'est toutefois l'exception.

Dans l'ensemble, les coûts des fabricants canadiens sont supérieurs à ceux de leurs concurrents américains. Les entreprises de grande envergure installées dans le centre du Canada ont pu faire face à certaines de ces contraintes. Toutefois, encouragées par la croissance accélérée du marché intérieur, de nombreuses entreprises de petite envergure n'ont pas hésité à s'y établir; plusieurs d'entre elles doivent se contenter de faibles marges pour rester dans la course.

Facteurs liés au commerce

En 1988, les droits prélevés sur les produits en matière plastique varient de 8,5 à 13,6 p. 100. Les importations en grande quantité de produits ouvrés sont les plus durement frappées. Les droits imposés par les États-Unis peuvent s'élever dans certains cas à 8 p. 100 — certaines marchandises tels les tuyaux en plastique sont imposables à 3,1 p. 100. Quant au Japon, il impose les importations canadiennes à des taux allant de 5,8 à 7,2 p. 100. Ces taux touchent l'ensemble des produits, finis ou semi-finis. Le taux moyen de la CEE est de 8,4 p. 100, même si les droits sont de 12,5 p. 100 dans le cas de certains produits semi-finis.

Il semble qu'aucune barrière non douanière importante ne s'oppose à l'exportation des produits canadiens en matière plastique vers les États-Unis. Dans certains cas, les Américains n'ont pas acheté de produits canadiens, en raison de la campagne favorisant l'achat des produits américains. Même si officiellement les États-Unis ne pratiquent pas une politique d'américanisation des achats dans le secteur des produits en plastique, la plupart des contrats ont été octroyés par le passé à des fournisseurs américains. Toutefois, l'harmonisation des normes semble surmonter cette résistance. Les obstacles que doivent affronter les entreprises canadiennes chez eux sont plus apparents; dans certaines provinces, les gouvernements exigent que les produits soient fabriqués sur leur territoire pour que les projets puissent bénéficier des subventions provinciales ou municipales.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis prévoit l'élimination graduelle, sur une période de 10 ans, des droits imposés par les 2 pays sur ces produits.

Facteurs technologiques

La machinerie, le matériel et les procédés sont en perpétuelle évolution dans l'industrie des produits en matière plastique. Dans l'ensemble, au Canada, les entreprises de transformation des plastiques peuvent se procurer facilement et utiliser les machines, les outils de pointe ainsi que l'équipement et les matières premières. De plus, il existe une abondante documentation technique puisée dans des périodiques spécialisés, des revues savantes, des documents techniques et des rapports d'entreprises. Plusieurs entreprises se prévalent d'une technologie ayant fait l'objet d'un transfert grâce à l'obtention d'un permis pour des produits et des procédés.

L'industrie des produits en matière plastique fait appel à une technologie de plus en plus spécialisée et transforme aujourd'hui des polymères de toutes sortes. De plus en plus, les entreprises automatisent leurs systèmes de contrôle dans leur quête d'une meilleure qualité et d'une plus grande productivité. Malgré les progrès réalisés, le personnel spécialisé sachant faire fonctionner un outillage ultramoderne reste insuffisant. Aussi, en raison de cette pénurie, certains secteurs se trouvent-ils dans une impasse. Le progrès des techniques de pointe a permis de fabriquer des produits de meilleure qualité, surtout dans le secteur des pièces d'automobiles, tout en réduisant les besoins de main-d'œuvre.

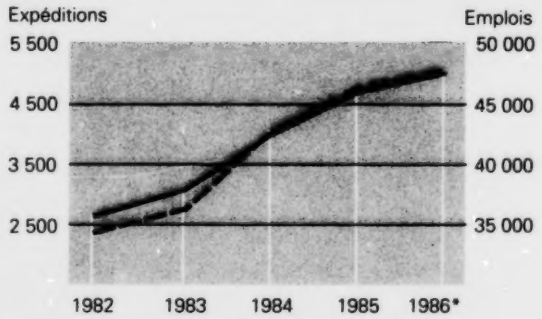
Les secteurs où la technologie canadienne accuse un retard sont ceux où la recherche exige des investissements importants et où les perspectives de commercialisation sont limitées. Il s'agit souvent de secteurs qui utilisent des procédés ou des produits faisant appel à des matériaux industriels de pointe. Le Canada fabrique actuellement des pièces composites pour aéronefs civils et militaires et sans doute aussi pour quelques applications militaires. Toutefois, l'utilisation de ces nouveaux matériaux n'est pas répandue dans l'industrie canadienne des produits en matière plastique.

Autres facteurs

Le cours du dollar canadien durant les dernières années a été favorable aux efforts des fabricants canadiens souhaitant exporter leurs produits vers les États-Unis. Cependant, la valeur actuelle du dollar canadien par rapport à la devise américaine est en train de leur faire perdre cet avantage.

3. Évolution de l'environnement

L'industrie canadienne des produits en matière plastique devrait poursuivre sa croissance à un rythme supérieur au taux de croissance du PIB. La demande nord-américaine de produits finis devrait également continuer de croître à moyen terme. D'importants travaux de recherche continueront d'être menés pour mettre au point de nouveaux polymères caractérisés par de nouvelles propriétés physiques et chimiques. Parallèlement, il faudra poursuivre des travaux semblables sur le plan de la conception et de la fabrication de l'outillage nécessaire au traitement de ces polymères, surtout dans le domaine de la régulation automatique et de la robotique où il faudra réduire autant que possible le recours au travail manuel. Au cours de cette évolution, de nouvelles connaissances seront accessibles aux entreprises de ce secteur afin de continuer à substituer le plastique aux matériaux traditionnels. Mais surtout, des produits inédits, impossibles pour l'instant à fabriquer avec les matériaux traditionnels, seront mis sur le marché.



* *Estimations.*

** *Comprend depuis 1982 les statistiques portant sur « l'industrie des pièces et accessoires en matière plastique pour véhicules automobiles » (CTI 3256) recensées sous le nº 42-210 au catalogue de Statistique Canada.*

Dans le cadre du libre-échange, les entreprises de propriété canadienne du secteur des produits en matière plastique desservant surtout le marché intérieur risquent de voir leur part du marché s'effriter. Le marché pour les produits ordinaires à grand volume devrait être le premier. Il est également possible que les grandes entreprises canadiennes consommatrices soient frappées par des effets secondaires de l'Accord. Les fournisseurs canadiens pourraient être désavantagés lorsque, par exemple, dans un secteur comme celui de l'emballage, la rationalisation des activités favorisera la fabrication de ces produits aux États-Unis ou lorsque les filiales nord-américaines d'entreprises étrangères seront considérées comme un ensemble aux fins de la politique d'achat.

Les sociétés exportatrices qui réussissent de part et d'autre de la frontière pourraient envisager l'intégration de leurs usines dans les régions où l'on retrouve les sources de matières premières, la main-d'œuvre et les consommateurs, ce qui pourrait favoriser la constitution de grandes unités de production aux États-Unis plutôt qu'au Canada.

L'avenir est plus incertain pour les entreprises canadiennes de petite envergure. Beaucoup ont survécu grâce à la protection tarifaire et, plus récemment, grâce au taux de change avantageux. Afin de demeurer compétitives, ces sociétés devront rationaliser leurs activités.

4. Évaluation de la compétitivité

La protection tarifaire actuelle de même que le taux de change favorable sont les principaux facteurs qui ont permis à l'industrie canadienne des produits en matière plastique de conserver une part appréciable du marché intérieur et de croître à un rythme dépassant celui des autres secteurs industriels canadiens.

De façon générale, cette industrie canadienne éprouve de la difficulté à concurrencer les entreprises américaines sur le plan des coûts. Dans le contexte du libre-échange, les prix de nombreuses matières premières devraient se rapprocher de ceux des États-Unis; par contre, les coûts de fabrication, de commercialisation et de distribution devraient se rapprocher plus lentement des coûts américains, obligeant ce secteur à faire face à une période difficile de rationalisation.

Toutefois, ce secteur de l'industrie devrait continuer de croître à un rythme plus élevé que la plupart des autres secteurs, grâce à une demande accrue de produits en matière plastique à base de polymères par les industries de l'emballage, de la construction, du transport et du matériel électronique.

Une compétitivité accrue sera possible grâce à la rationalisation des lots de fabrication ainsi qu'à l'utilisation des techniques de pointe favorisant un secteur de la transformation des plastiques plus productif, capable d'accéder au marché des exportations.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Transformation des richesses naturelles
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Produits en matière plastique
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3015

PRINCIPALES STATISTIQUES CTI 1611, 1621, 1631, 1691, 1699, 3256[1] (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements[2]	634	943	1 086	1 143	1 172	1 180[e]
Emplois[2]	26 360	34 650	37 027	43 058	47 712	48 000[e]
Expéditions*/[3]	741	2 298	2 682	3 362	3 678	4 019
*(CTI 3256)	—	319	443	653	1 003	1 006[e]
Total	741	2 617	3 125	4 015	4 681	5 025[e]
Produit intérieur brut**	315,8	886,9	1 013,7	1 180,6	1 242,7	1 303,5
Investissements*	49,9	70,1	84,3	123,0	161,5	213,9
Bénéfices après impôts*	—	60,3	88,4	114,6	141,2	—
(en % des revenus)	—	2,3	2,8	2,9	3,0	—

STATISTIQUES COMMERCIALES[4]

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations*	48	282	328	430	551	726
Expéditions intérieures*	693	2 016	2 354	2 932	3 127	3 293
Importations*	181	581	733	931	1 075	1 193
Marché intérieur*	874	2 597	3 087	3 863	4 202	4 486
Exportations (en % des expéditions)	6	12	12	13	15	18
Importations (en % du marché intérieur)	21	22	24	24	26	27

Source des importations (en %)		É.-U.	CEE	Asie	Autres
	1983	86	6	4	4
	1984	85	7	2	6
	1985	83	8	2	7
	1986	80	10	2	8

Destination des exportations (en %)		É.-U.	CEE	Asie	Autres
	1983	84	3	3	10
	1984	85	3	2	10
	1985	90	2	2	6
	1986	91	3	2	4

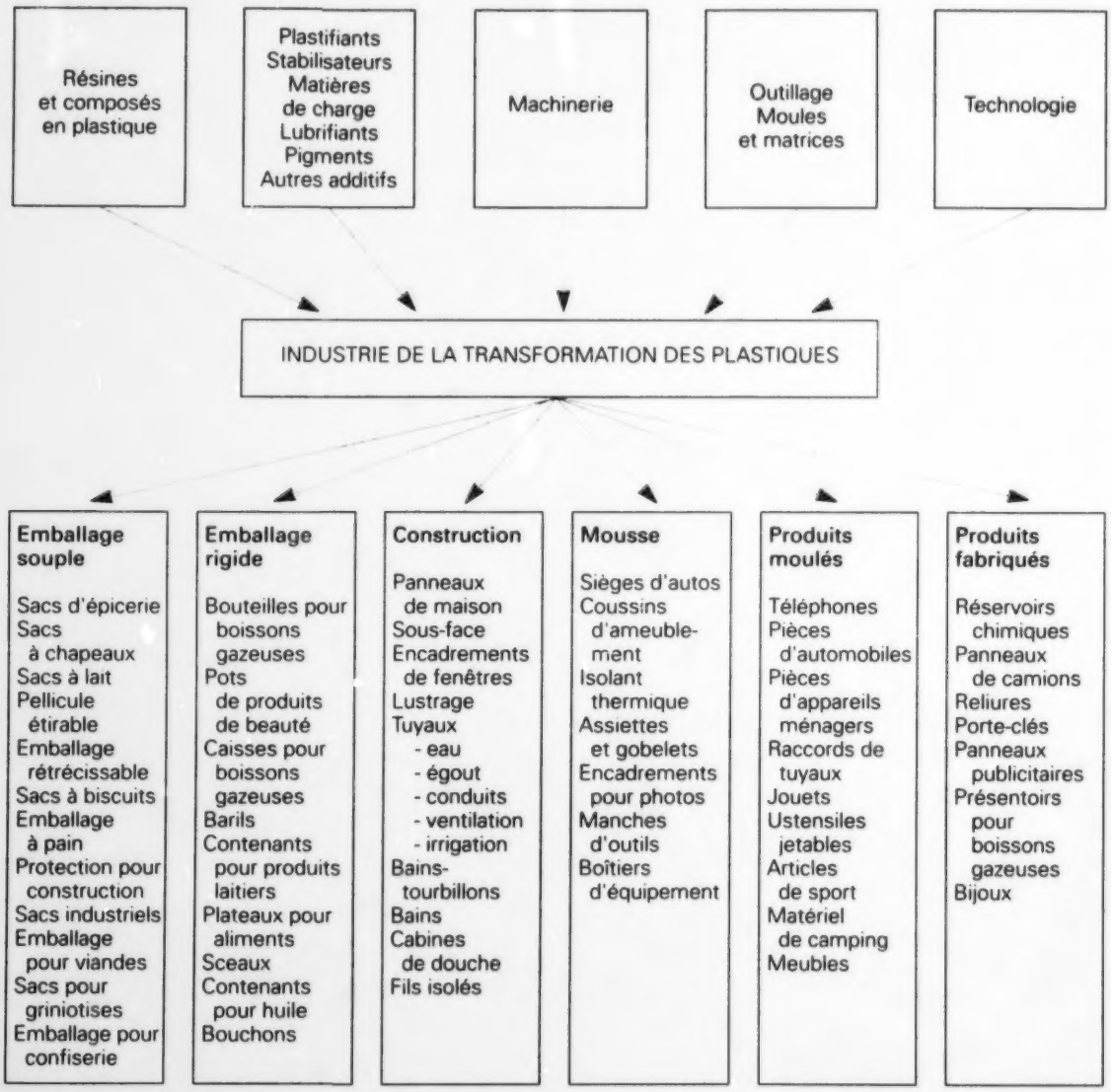
RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	2	23	54	8	13
Emplois (en %)	2	23	65	2	8
Expéditions (en %)	2	23	64	3	8

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Canron Inc.	canadienne	Partout au Canada
Scepter Manufacturing Co. Ltd.	canadienne	Partout au Canada
North American Plastics Co. Ltd.	américaine	Wallaceburg (Ontario), Windsor (Ontario)
Woodbridge Foam Corp.	canadienne	Woodbridge (Ontario), Tilbury (Ontario)
Produits cellulaires Waterville Ltée	canadienne	Waterville (Québec), Saint-Jérôme (Québec)
ABC Plastic Moulding	canadienne	Toronto (Ontario)
C-I-L Inc.	britannique	Edmonton (Alberta), Brampton (Ontario)
DuPont Canada Inc.	américaine	Partout au Canada
Canadian General Tower Ltd.	canadienne	Cambridge (Ontario), Hamilton (Ontario)
I.P.L. Inc.	canadienne	Saint-Damien (Québec)
Reliance Products Ltd.	britannique	Winnipeg (Manitoba), Milton (Ontario)
Maple Leaf Plastics Corp.	canadienne	Partout au Canada

e Estimations.
* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981.
1 Ce secteur regroupe les établissements faisant l'objet d'un rapport par Statistique Canada dans le recensement annuel des manufacturiers : CTI 1611 (« Industrie des produits en matière plastique en mousse et soufflée »), 1621 (« Industrie des tuyaux et raccords de tuyauterie en matière plastique »), 1631 (« Industrie des pellicules et feuilles de matière plastique »), 1691 (« Industrie des sacs en matière plastique »), 1699 (« Autres industries de produits en matière plastique, n.c.a. ») et 3256 (« Industrie des pièces et accessoires en matière plastique pour véhicules automobiles »).
2 Comprend depuis 1982 les statistiques portant sur « l'industrie des pièces et accessoires en matière plastique pour véhicules automobiles » (CTI 3256) recensées sous le nº 42-210 au catalogue de Statistique Canada.
3 Ne comprend que les CTI 1611, 1621, 1631, 1691 et 1699.
4 Le commerce canado-américain de pièces en matière plastique pour automobiles n'est pas comptabilisé dans ces statistiques, étant donné que les statistiques sur les échanges sont ventilées par grande catégorie de produits (« Pièces d'automobiles », par exemple) plutôt que par matériau (« Pièces en plastique pour automobiles »).

Annexe

GRAPHIQUE D'ACHEMINEMENT — PROCESSUS ET UTILISATION FINALES